



Photo Bloomberg News ©

**Pierre Gagnon, 47 ans, dirigeait les activités de Mitsubishi en Amérique du Nord depuis six ans.**

## Finbarr O'Neill remplace Pierre Gagnon à la tête de Mitsubishi aux États-Unis

d'après Bloomberg

MITSUBISHI MOTORS Corp., quatrième constructeur automobile au Japon, a indiqué dimanche que Finbarr O'Neill, patron de la division américaine de Hyundai Motor, va remplacer Pierre Gagnon à la tête de sa filiale américaine après que les ventes de la compagnie eurent chuté du tiers cette année aux États-Unis.

M. O'Neill, président et chef de la direction de Hyundai Motor America depuis 1998, deviendra PDG et coprésident de Mitsubishi Motors North America aujourd'hui, a fait savoir la compagnie dans un communiqué.

Voir MITSUBISHI en D2

# Pechiney rejette l'offre d'achat bonifiée d'Alcan

Le groupe canadien met fin aux discussions

MICHEL BELLEMARE  
Presse Canadienne

**Le géant français de l'aluminium Pechiney a rejeté, dimanche, l'offre d'achat bonifiée – mais conditionnelle – de la québécoise Alcan.**

Hier, dans un communiqué, Alcan a indiqué que des discussions ont eu lieu avec le conseil d'administration de Pechiney sur les « termes d'une proposition visant à améliorer son offre publique d'achat et d'échange sur les titres de Pechiney ».

Alcan était prête à offrir, pour acquérir sa concurrente, entre 47 et 48 euros (51,50 \$ US à 52,64 \$ US) l'action de Pechiney, à condition que le conseil de cette dernière recommande aux actionnaires l'acceptation de la nouvelle offre.

L'offre initiale, annoncée le 7 juillet dernier, comprenait une partie en cession d'actions et une partie en numéraire, et prévoyait — pour la partie en numéraire — le versement de 41 euros par action (environ 46,50 \$ US en date du 7 juillet), pour un montant total de 3,9 milliards US.

Au 29 août, l'offre était évaluée à 44,50 euros (environ 48,80 \$ US) l'action de Pechiney, a indiqué Alcan, hier. « Le 31 août 2003, Pechiney a informé Alcan que son conseil d'administration n'avait pas accepté la proposition qui lui avait été soumise », précise le groupe québécois. « Dès lors, celle-ci est caduque et les discussions ont pris fin. »

Il s'agit du deuxième rejet du conseil d'administration de Pechiney. Le 8 juillet dernier, il avait estimé que l'offre initiale d'Alcan était hostile et qu'elle « ne reflétait pas la valeur de la compagnie ».

La multinationale québécoise n'a donc actuellement d'autre choix que de se tourner directement vers les actionnaires de Pechiney, faisant de son offre initiale une offre publique d'achat hostile. « Alcan reste confiante que son offre initiale du 7 juillet 2003 sera acceptée par les actionnaires de Pechiney. »

À Paris, également par voie de communiqué, le groupe français a confirmé, hier, qu'il avait rejeté la nouvelle offre d'Alcan au cours d'une réunion de son conseil d'administration, dimanche soir. « Si cette proposition est en progrès par rapport à l'offre initiale d'Alcan, elle ne valorise toujours pas Pechiney à sa vraie valeur stratégique, d'autant plus que les évolutions récentes du marché, tant en ce qui concerne la pa-



Photo PIERRE McCANN, Archives La Presse ©

**Le conseil d'administration de Pechiney donne du fil à retordre à Travis Engen, PDG d'Alcan.**

rité de l'euro que le cours de l'aluminium, ont été positives. »

Pechiney écrit également que, dans son appréciation de l'ensemble de l'offre proposée par Alcan, elle note que celle-ci « reste subordonnée à une approbation préalable en phase I par les autorités de la concurrence ».

Le mois dernier, Alcan a déclaré à la Commission européenne être prête à un certain nombre de concessions pour pouvoir réaliser son projet d'acheter Pechiney. « Le groupe a fait des propositions pour répondre favorablement aux problèmes de concurrence », affirmait la porte-parole de la commission, Amelia Torres, le 20 août, sans toutefois préciser la teneur de ces propositions.

Hier, un porte-parole d'Alcan a confirmé à la Presse Canadienne ce qui avait déjà été annoncé en août : les inspecteurs de la Commission européenne chargés du respect de la concurrence annonceront le 29 septembre s'ils acceptent l'offre

ou non. Alcan s'attend aussi à une décision des autorités réglementaires américaines vers la même date et à une décision de la Commission des opérations de Bourse (France) entre le 8 et le 15 septembre.

En 1999, Alcan, Pechiney et Algroup, de Suisse, s'étaient entendues pour fusionner leurs activités, mais les autorités européennes s'y étaient opposées. Alcan a finalement mis la main sur Algroup pour 5,7 milliards US et tente maintenant d'acquérir Pechiney.

La fusion voulue par Alcan créerait une nouvelle entité de 88 000 employés (54 000 chez Alcan et 34 000 chez Pechiney), avec des activités dans quelque 50 pays et des revenus annuels totaux de 23,9 milliards US, damant le pion en termes de revenus au numéro un mondial Alcoa, de Pittsburgh.

Le titre de Pechiney à la Bourse de Paris a clôturé à 47 euros, hier, en hausse de 1,8 %.

## Les employés de CKAC attendent leur nouveau propriétaire

ARIANE KROL

LES EMPLOYÉS de la station de radio AM montréalaise CKAC s'attendent à ce que leur nouveau propriétaire leur soit présenté ce matin, deux mois après que les autorités fédérales eurent rejeté la candidature du Groupe TVA.

« On devrait connaître le nouveau propriétaire, on a hâte de savoir c'est qui », a indiqué hier le président du syndicat des journalistes de CKAC, Yvon Laporte.

Une feuille convoquant les employés pour une rencontre importante a été affichée dans la station à la fin de la semaine dernière. Selon les informations obtenues par le syndicat, les dirigeants des huit stations AM du réseau Radiomédia seraient mis au courant par télé-

phone ce matin, puis l'information serait partagée avec les employés.

Rappelons qu'Astral Média avait d'abord accepté de vendre son réseau AM et la station FM CFOM à un partenariat formé du Groupe TVA, qui contrôle le réseau de télévision le plus écouté au Québec, et de Radio-Nord Communications, qui exploite des stations de radio et de télévision en région. Mais le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a rejeté cette transaction le 2 juillet dernier.

Astral s'est donc remis en quête d'acheteurs et a accepté les prétendants jusqu'à la fin de la première semaine d'août. Selon nos sources, les acheteurs potentiels ont ensuite attendu plus d'une semaine pour savoir s'ils feraient partie du

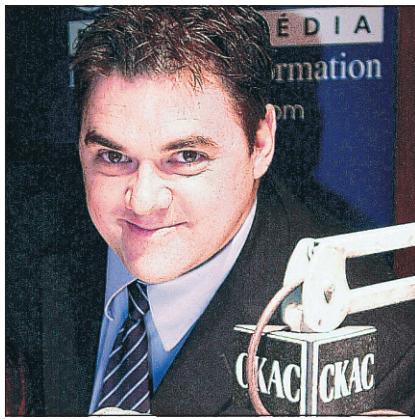


Photo La Presse ©

**Sylvain Chamberland, PDG de CKAC et du réseau Radiomédia.**

groupe restreint de ceux qui seraient invités à négocier en deuxième ronde. Mais Astral aurait

finallement choisi de ne négocier qu'avec un seul acheteur.

« Il n'y a pas eu de short list, il y a eu une négociation exclusive avec un des candidats », indique un acheteur qui s'était montré intéressé, Richard Desmarais, le président de Section Rouge Média, qui publie notamment les périodiques *Police* et *Allo Police*.

Il n'a pas été possible de joindre quelqu'un au bureau d'Astral hier, en raison du congé de la fête du Travail.

Les spéculations sur l'identité des acheteurs allaient bon train hier. Le nom de l'actuel PDG de CKAC et du réseau Radiomédia, Sylvain Chamberland, a été cité à plusieurs reprises.

Voir CKAC en D2

## AUJOURD'HUI

### Goodyear de Valleyfield menacée

Après le licenciement de 400 employés de l'usine Goodyear de Valleyfield, le maire Denis Lapointe se dit inquiet devant la possibilité que l'usine puisse définitivement fermer ses portes. *Page 3*

### Condo: on achète ou on loue?

Si devenir propriétaire de votre appartement vous donne l'impression de bénéficier d'une meilleure qualité de vie, cela a de toute évidence une « valeur » non négligeable. Le courrier de Michel Girard. *Page 7*



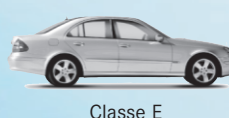
Coupé C Kompressor



Berline de Classe C



Cabriolet de Classe CLK



Classe E



Classe M



Classe S

## LA FIN DE NOTRE ANNÉE-MODÈLE POURRAIT MARQUER LE DÉBUT DE LA VÔTRE.

VENTE DE FIN D'ANNÉE DE MERCEDES-BENZ DE L'ANNÉE-MODÈLE 2003

Quel meilleur moyen de débiter une nouvelle expérience de conduite que de se glisser au volant d'une des meilleures voitures au monde? Après tout, rien n'allie aussi bien luxe, sécurité et performances qu'une Mercedes-Benz. Alors si vous avez attendu toute l'année de vous procurer un modèle en particulier, un essai routier suffira peut-être à vous lancer sur la route. Offre valable jusqu'au 30 septembre 2003. Mercedes-Benz. N'attendez plus.



Mercedes-Benz



# Les boss de TVA encaissent leurs profits



MICHEL GIRARD  
TRANSACTIONS D'INITIÉS

À l'instar de la nouvelle programmation de TVA, cinq hauts dirigeants de Groupe TVA, dont le grand patron Raynald Brière, sont passés eux aussi en mode « réalité » en liquidant à gros profits des actions acquises à prix d'abaïne par l'entremise de levées d'options.

Les « boss » de TVA ont donc décidé de profiter immédiatement de la manne de *Star Académie*, laquelle a poussé le titre de TVA à son plus haut niveau depuis février 2001. Le succès de l'émission a permis au Groupe TVA d'enregistrer une forte hausse de profits et du cours de ses actions. Au cours du trimestre terminé le 30 juin dernier, les profits de TVA ont bondi de 47 % grâce à ses bonnes cotes d'écoute et à ses magazines, notamment *Sept-Jours*, *Dernière Heure*, *TV Hebdo* et *Échos-Vedettes*.

Selon le dernier Bulletin de la Commission des valeurs mobilières du Québec, Ray-

nald Brière, président et chef de la direction, a liquidé un bloc de 35 000 actions, ce qui lui a permis d'encaisser un gain en capital brut de quelque 235 000 \$. Il a vendu ses actions au prix de 20 \$ pièce. Ces actions avaient été acquises par l'entremise de plusieurs levées d'options, au prix d'exercice de 13,21 \$ pour la plupart des actions obtenues.

M. Brière a échelonné ses transactions sur la période allant du 14 au 20 août derniers. Dans son portefeuille, M. Brière possède encore un bloc de 110 000 options du Groupe TVA, plus un bloc de 2 597 400 options de Quebecor Média, qui détient le contrôle du très lucratif réseau de télévision privée.

Pour sa part, le vice-président, information et affaires publiques TVA et LCN, Philippe Lapointe, s'est départi de 4100 actions de TVA, la plupart à 20,03 \$. Il avait acquis ces actions grâce à une levée d'options au prix d'exercice de 10,87 \$ l'unité. La revente de ses actions lui a rapporté un gain en capital brut de quelque 37 000 \$.

Les transactions ont été effectuées au cours des séances boursières allant du 19 au 27 août. M. Lapointe conserve encore 900 actions de TVA dans son portefeuille, plus un bloc de 25 000 options.

Le vice-président, ressources humaines, du Groupe TVA, Jean-Yves Hinse, a liquidé 4000 actions additionnelles au cours des se-

maines chevauchant la période de 11 au 21 août. Il a obtenu 20 \$ pièce pour des actions qu'il a payées 6,88 \$ par levée d'options. Il a ainsi empoché un profit brut de 52 480 \$, lequel profit s'ajoute au gain en capital de 39 960 \$ rapporté la semaine dernière dans la chronique de transactions d'initiés. Il avait vendu 3000 autres actions au début du mois d'août. M. Hinse possède encore un bloc de 20 000 options de TVA.

Luc Sauvageau, vice-président, exploitation, a vendu 7900 actions de TVA, entre le 21 et le 26 août. Les actions ont été cédées au prix de 20 \$. M. Sauvageau réalise ainsi un gain de 5,55 \$ l'action, pour un profit brut de 43 845 \$. Le haut dirigeant détient toujours 17 100 options du Groupe TVA.

Au nombre des hauts dirigeants qui sont passés à la caisse, on retrouve également Philippe Labelle, vice-président, affaires juridiques, et secrétaire de la compagnie.

Le 20 août dernier, il a cédé sur le marché boursier les 6000 actions obtenues par levée d'un nombre égal d'options. Après avoir déboursé 13,21 \$ pour ses actions, M. Labelle les a revendues subito presto au prix de 20 \$ l'unité. Il a ainsi encaissé un gain brut de 40 740 \$. Il possède un autre bloc de 20 250 options du Groupe TVA.

Notons que trois facteurs majeurs expliquent la très forte progression du titre de

TVA depuis le début de l'année :

> 1. le redressement de la situation financière du Groupe TVA ;

> 2. l'impact de *Star Académie* sur les cotes d'écoute ;

> 3. le rachat par le Groupe TVA d'une partie importante de ses actions, soutenant forcément le cours de ses actions en Bourse.

Le printemps dernier, plusieurs employés du Groupe TVA se demandaient jusqu'à quel prix devaient-ils patienter avant de vendre les actions que la compagnie leur avait vendues à plus de 20 \$ pièce ? L'action de TVA avait même dépassé les 35 \$ au cours de la folle période de surenchère qui avait poussé Quebecor et la Caisse de dépôt et placement du Québec à mettre le grappin sur Vidéotron et TVA, et ce, pour la somme astronomique de 6 milliards de dollars.

Si les patrons de TVA viennent de décider de liquider des blocs d'actions à 20 \$ pièce, c'est parce qu'ils estiment que le moment est venu d'empocher une partie des profits qu'ils ont accumulés sur papier. S'ils étaient persuadés que le cours de l'action de TVA allait sensiblement progresser à court terme, pourquoi auraient-ils vendu si massivement ?

Le cours de l'action de TVA a fermé à 19,85 \$, vendredi dernier.

## MITSUBISHI

Suite de la page D1

M. Gagnon, 47 ans, qui dirigeait les activités de Mitsubishi en Amérique du Nord depuis six ans, a démissionné pour « poursuivre d'autres intérêts », a indiqué Mitsubishi sans plus de précisions. Un appel fait au domicile de M. Gagnon est resté sans réponse.

M. Gagnon, Franco-Ontarien de Timmins, est devenu patron de la filiale américaine de Mitsubishi en 1997. Auparavant, il travaillait pour General Motors (GM).

Du début de l'année jusqu'en juillet, les ventes d'autos et de camions légers de Mitsubishi sur le marché américain, le plus rentable au monde, ont chuté de 33 %, soit la pire dégringolade parmi les grands constructeurs, alors que les ventes de Hyundai ont augmenté de 3,9 %.

Les compagnies « ont troqué leurs places au chapitre du volume des ventes aux États-Unis, mais Mitsubishi représente un défi de plus grande taille en ce moment », commente Jim Sanfilippo, vice-président de Automotive Marketing Consultant, et ancien cadre de Kia Motors, une filiale de Hyundai. M. O'Neill a « joué un rôle important » dans l'amélioration de l'image de Hyundai aux États-Unis, alors que dans les années 90, la marque était associée à des voitures bas de gamme, peu fiables, dit M. Sanfilippo.

En 2002, la division nord-américaine de Mitsubishi, établie à Cypress, en Californie, a vendu 345 111 véhicules aux États-Unis, alors que sous la houlette de M. O'Neill, les ventes de Hyundai aux États-Unis ont plus que quadruplé, passant de 90 217 en 1998 à 375 119 en 2002.

Au cours d'une entrevue réalisée plus tôt cette année, M. O'Neill avait dit s'attendre à ce que les ventes américaines de Hyundai dépassent 400 000 en 2003. Le siège nord-américain de Hyundai se trouve à Fountain Valley, près de Los Angeles.

Chris Hosford, porte-parole de Hyundai, a indiqué qu'il était trop tôt pour faire des commentaires sur l'éventuel remplaçant de M. O'Neill.

Le *Detroit News* avait d'abord rapporté la nouvelle.

La piètre performance de Mitsubishi est attribuable à des problèmes que connaît sa division du crédit, qui présente un taux plus élevé de carence de paiement que la moyenne et de reprises de possession au cours de la dernière année, selon des analystes de crédit.

Aussi, les initiatives pour resserrer les pratiques de prêts aux États-Unis cette année ont-elles affecté la capacité de la compagnie d'offrir des prêts à long terme aussi généreux que ceux des concurrents, avait souligné en mai Steve Torok, vice-président de Mitsubishi Motors. À ce moment, M. Torok, qui est également coprésident de la division nord-américaine, avait dit qu'il ne voyait pas la nécessité de remplacer des dirigeants de la région.

En juillet, Mitsubishi a annoncé qu'il prenait une provision de 50 milliards de yens (419 millions de dollars américains) pour couvrir des carences de paiement anticipées aux États-Unis pour la période de six mois jusqu'au 30 septembre. La compagnie a ajouté qu'elle s'attendait à une perte nette de 80 milliards de yens au cours de la période.

La compagnie, qui appartient à 37 % à DaimlerChrysler AG, a restreint ses offres telles que le programme « 0-0-0 » qui accordait aux acheteurs l'utilisation gratuite d'un véhicule pendant un an ainsi que des prêts à remboursement différé à la suite d'un bond dans les paiements en retard et dans les carences de paiement. Ces dernières ont incité des services de notation tels que Standard & Poor's et Fitch Ratings à baisser la cote de certains titres de dette de Mitsubishi.

M. O'Neill, 51 ans, « jouit d'une excellente réputation dans l'industrie, mais ce sera une tâche ardue » de renverser la vapeur au chapitre de la baisse des ventes de Mitsubishi, estime M. Sanfilippo.

DaimlerChrysler, en plus d'être le plus important actionnaire de Mitsubishi, possède 10 % de Hyundai, plus gros constructeur automobile de la Corée du Sud. Toyota, Honda et Nissan devancent Mitsubishi par la taille.

## CKAC

Suite de la page D1

Il avait déjà indiqué avoir déposé une lettre d'intention au cours de la première étape du processus de vente et, selon une source, au cours des dernières semaines, « il ne restait plus que quelques ficelles à attacher ».

Sylvain Chamberland n'a pas dévoilé publiquement l'identité de ses partenaires financiers. Selon nos informations, l'un d'eux serait Gaétan Morin, un des actionnaires de la maison de production Altav Media.

Selon des informations diffusées par Radio-Canada hier, l'animateur Jean-Luc Mongrain et le groupe Cogeco, propriétaire de stations de radio et actionnaire du réseau de télévision TQS, se seraient associés à Sylvain Chamberland pour faire une offre.

« Pas du tout, ça ne m'a même pas intéressé, pas effleuré l'esprit », a répondu Jean-Luc Mongrain hier.

Il n'a pas été possible de parler à MM. Chamberland et Morin, ni à la porte-parole de Cogeco hier.

Le nom du groupe Gesca, qui publie notamment *La Presse*, a aussi beaucoup circulé. « On était présent dans la première phase, on a choisi de se retirer avant la deuxième. L'intérêt n'était pas assez grand pour passer à la

deuxième », a indiqué hier la porte-parole de Gesca, Caroline Jamet.

Charles Sirois avait été également cité comme un acheteur potentiel. De plus, les groupes Genex et Radio-Nord avaient confirmé leur intérêt au début du processus de vente.

Quel que soit l'acheteur retenu par Astral, il devra être approuvé par le CRTC et, pour le réseau AM, par le Bureau de la concurrence également.

La coentreprise TVA-Radio-Nord avait offert 12,75 millions de dollars pour les stations de radio AM, réputées être toutes déficitaires à l'exception de CKAC, et la station CFOM, de Lévis, qui est rentable.

Selon les derniers résultats trimestriels d'Astral, CFOM et les stations AM ont enregistré des revenus combinés de 14,1 millions du 1<sup>er</sup> septembre de 2002 au 31 mai 2003 inclusivement, et de 5,6 millions du 1<sup>er</sup> mars au 31 mai.

TVA et Radio-Nord avaient prévu que l'ensemble dégagerait un profit d'exploitation de presque 950 millions pour l'année financière se terminant à la fin d'août 2003, soit près de 500 millions pour CFOM et 450 millions pour l'ensemble du réseau AM.

## CETTE SEMAINE

MÊME si la Banque du Canada a fait la preuve au cours des derniers temps de sa capacité à surprendre, il serait fort étonnant qu'elle prenne toute autre décision qu'une baisse de 25 points centésimaux de son taux directeur, demain.

Le grand changement de cap effectué le 15 juillet reste tout aussi d'à-propos, six semaines après.

Son scénario économique de croissance nulle au deuxième trimestre s'est somme toute avéré. Tout indique que le troisième trimestre ne sera guère reluisant non plus dans le plus beau des pays.

En fait, ce qui milite peut-être le plus en faveur d'une baisse de 25 points du taux cible de financement à un jour qui serait alors fixé à 2,75 %, c'est que les arguments qui militent en faveur d'une baisse plus prononcée sont aussi importants que ceux qui justifient le statu quo.

La banque centrale avait bien mesuré les effets négatifs combinés de la pneumonie atypique, d'un cas isolé de vache folle, et de l'appréciation soudaine de notre dollar. Elle avait aussi évalué qu'ils s'estomperaient au troisième trimestre.

En revanche, on ne peut lui reprocher de n'avoir pas vu la grande panne électrique en Ontario, ni surtout pressenti l'entrée en enfer de la Colombie-Britannique. On peut cependant lui faire remarquer qu'elle a été prise de court par l'accélération de la désinflation qui exige du lest monétaire pour être endiguée.

Si on conjugue ces imprévus, on peut soutenir que

25 points ne suffiront pas. La Banque voudra porter un grand coup, montrer son audace et décréter une baisse de 50 points de son taux directeur qui laisserait encore 150 points d'écart avec les Fed Funds américains, qui paraissent installés à demeure à hauteur de 1 %.

Comme bien des observateurs, la Banque est peut-être aussi en contre-partie étonnée par la vigueur du raffermissement de l'économie américaine. La révision à hauteur de 3,1 % de la croissance de la première économie du monde au deuxième trimestre a confondu les experts en plus de forcer la revue à la hausse des prévisions des troisième et quatrième trimestres. Cela peut amplement suffire à relancer l'économie canadienne dont les exportations représentent près de 40 % de son produit intérieur brut.

Dès lors, pourquoi abaisser de nouveau le taux directeur ?

Devant pareil dilemme, quoi de plus sage que de trancher la poire en deux. Si l'économie ne se redressait pas après coup, il serait toujours temps de retrancher encore un quart de point de pourcentage. Si elle se rétablissait plus fortement que prévu, les risques d'inflation indésirable resteraient faibles encore plusieurs mois, si on s'en rapporte à son scénario encore valable du 15 juillet.

Et puis, n'est-ce pas la délicieuse saison des poires qui commence ?

Rudy Le Cours

## Wall Street pourrait marquer une pause

Reuters

NEW YORK — Wall Street pourrait marquer une pause cette semaine après s'être emballée durant l'été, ajoutant aux gains accumulés depuis la mi-mars.

« Je pense que le marché s'est beaucoup mieux comporté cet été qu'on le pensait », a commenté Milton Ezrati, de Lord Abbett & Co. « Nous avons eu une course spectaculaire cet été alors que l'été est en général plutôt une période faible ; on avait le sentiment que le marché réclamait une correction technique mais rien de tout cela ne s'est produit », a-t-il ajouté.

Depuis le Memorial Day, l'indice Standard & Poor's 500 a gagné 8 % environ et le Dow Jones, environ 9 %. On considère habituellement plus qu'officiellement que le Memorial Day ouvre l'été et que la fête du Travail le clôt. Les marchés financiers américains et canadiens étaient fermés hier, à l'occasion de la fête du Travail.

Selon Gibbons Burke, rédacteur en chef de MarketHistory.com, le gain moyen du S&P est de 3,97 % sur la moyenne des 75 étés pris en compte. Pour le Dow Jones, le gain moyen est de 3,2 %, calculé à partir de 103 étés. L'été dernier, le S&P a perdu 15,5 % et le Dow Jones, 14,3 %.

Le Dow Jones et le S&P ont enregistré leur sixième mois consécutif de hausse en août et le NASDAQ, son septième. Vendredi, le Dow a gagné 0,44 %, à 9415,82, le S&P 0,52 %, à 1008,01, et le NASDAQ composite 0,57 %, à 1810,45.

Les volumes devraient revenir à la normale cette semaine, mais les marchés devraient rester stagnants, voire fléchir quelque peu, si les indicateurs économiques à paraître ne répondent pas aux attentes, disent les opérateurs.

« De mon point de vue, nous sommes dans une situation où il semble que les fortes statistiques économiques parues laissent encore sceptique », a dit Rich Nash, de Victory Capital Management. « Septembre est une période difficile saisonnièrement pour le marché boursier, c'est pourquoi nous pensons qu'il continuera à dériver sans tendance quelques temps », a-t-il poursuivi.

« Ensuite, dans un mois ou deux, nous pensons réellement que la percée se fera vers le haut, car il sera de plus en plus difficile de ne pas tenir compte des indicateurs économiques. »

Tomberont cette semaine l'indice des directeurs d'achats ISM d'août (aujourd'hui), le « livre beige » de

la Réserve fédérale et les dépenses de construction de juillet (demain).

Jeudi, ce seront la productivité révisée du deuxième trimestre, l'indice ISM des services, les commandes à l'industrie de juillet et les inscriptions hebdomadaires au chômage. Suivra vendredi la statistique de l'emploi d'août.

**700**  
Affaires

**710** OCCASIONS D'AFFAIRES

**CLUB VIDÉO** Franchisé à Laval. Sérieux seulement. 160 000\$. 450-478-8149

**MICRO BRASSERIE**, fabrication de bière artisanale. Excellente opportunité. Production 300 barils/semaine. Idéal pour franchise, bar, restaurant, hôtel. Tél.: 514-993-7025

**715** FINANCEMENT

**1re et 2e hypothèque Balance de vente**  
Financement intérimaire  
ACE MORTGAGE CORP.  
(514) 731-8585 "agent protégé"

FINANCEMENT ET CAPITAL DE RISQUE  
www.onyxfinancing.com 514-956-9596

OFFRE prêt à partir de 2 000 000 \$ min., taux d'intérêt bas. Inf. e-mail: wainmanlaurent@hotmail.com ou par tél. 0032496943403

3163295

**Atelier de Communication Pratique**  
**SAVOIR S'EXPRIMER**  
**RIRE ET FAIRE RIRE**  
**CONVAINCRE ET VENDRE**

Marc Chauve créateur  
Carole Meyer animatrice

**Soirée de démonstration**  
(publique et gratuite).

Mardi 16, mercredi 17 ou jeudi 18 septembre 2003 à 19 h  
Montréal, centre-ville - Réservez S.V.P.

**Atelier d'automne : le mercredi soir du 1er octobre au 26 novembre 2003**  
**avec la présence du créateur Marc Chauve le 29 octobre 2003**  
Possibilité de faire des ateliers sur votre lieu de travail

**cast**  
(514) 356-2232 www.cmformation.com



# Possibilité de fermeture de l'usine Goodyear de Valleyfield

NATHAËLLE MORISSETTE

Après la mise à pied de 400 employés de l'usine Goodyear de Valleyfield, le maire Denis Lapointe se dit inquiet devant la possibilité que l'usine puisse définitivement fermer ses portes.

« C'est certain qu'il y a un danger que l'usine ferme, a mentionné hier en entrevue le maire de Valleyfield. Je n'ai pas encore eu l'occasion de parler aux travailleurs, mais tout le monde est préoccupé ici. On ne parle que de ça. »

La compagnie a en effet annoncé vendredi que 300 travailleurs devraient quitter l'usine à la mi-septembre. En début d'année, Goodyear avait déjà signalé son intention de licencier 100 employés qui devront eux aussi s'en aller cet automne. Présentement, l'usine emploie 1500 travailleurs.

Si l'usine locale met fin à ses activités, les impacts économiques seront énormes pour la ville de 40 000 habitants. « Certaines entreprises d'ici se spécialisent dans la réparation des moules servant à fabriquer les pneus. Nous représen-



Photo ÉRIC SAINT-PIERRE, Archives La Presse ©

**Si l'usine de Valleyfield – qui emploie 1500 travailleurs – met fin à ses activités, les impacts économiques seront énormes pour la ville de 40 000 habitants.**

tons de 25 à 50 % de leur chiffre d'affaires », souligne Denis Lapointe.

#### Trop d'usines

Malgré tout, le maire se dit peu

surpris de la décision de Goodyear. Selon lui, la compagnie a trop d'unités de production et elle doit faire des coupes là où les pneus coûtent le plus cher à produire. Il estime que la modernisation de

l'usine locale est la seule façon de sauver les emplois qui restent. « Nous fonctionnons avec des machines qui ont une trentaine d'années, déplore-t-il. Notre technologie est désuète. Nous devons avoir de l'équipement neuf pour produire plus de pneus, en moins d'étapes et avec moins de monde. »

Il y a trois ans, la maison mère devait procéder à l'achat de cet équipement. « Goodyear a alors fait l'acquisition de la compagnie Dunlop, explique M. Lapointe. En ayant ces nouvelles unités de production, la maison mère a mis notre projet de côté. Ce n'était plus leur priorité. »

Aujourd'hui, le maire revient à la charge. La Ville a sollicité les différents ordres de gouvernement afin de recevoir une contribution financière pour améliorer l'équipement et pour former les employés qui utiliseront la nouvelle machinerie.

« Nous n'avons pas encore discuté avec les dirigeants de Goodyear, mais je suis certain qu'ils prendront au moins le temps de nous écouter », assure M. Lapointe.

L'usine locale produit actuellement 152 000 pneus par semaine. Avec le départ des 400 employés,

la production sera réduite d'environ 30 %.

#### D'autres suppressions d'emplois

Le cas de Valleyfield n'est pas unique. La maison mère de Goodyear, située en Ohio, a également annoncé la suppression de 500 emplois non syndiqués dans ses 16 usines situées en Amérique du Nord, afin d'épargner 40 millions de dollars américains annuellement. En avril, la compagnie a signalé qu'elle ferait des coupes de 1,5 milliard US d'ici 2005.

Avec des pertes de 1,31 milliard US depuis les deux dernières années et une diminution considérable des ventes aux États-Unis, le plus grand producteur de pneus en Amérique du Nord devait procéder à ces coupes. Goodyear compte actuellement 92 000 employés dans le monde.

Pour le moment, il est prévu que seule l'usine de Huntsville, en Alabama (1100 salariés), fermera ses portes.

Dans un rapport rendu public vendredi dernier, Rod Lache, analyste de Deutsche Bank, a indiqué que l'atteinte des objectifs de réductions de coûts de l'entreprise passe par la fermeture d'autres usines.

VIVENDI UNIVERSAL ENTERTAINMENT

## Vivendi pourrait ouvrir des discussions exclusives avec NBC

Reuters

LONDRES — Vivendi Universal devrait réunir aujourd'hui un conseil d'administration qui pourrait décider de l'ouverture de discussions exclusives avec NBC sur la vente de ses activités américaines dans le divertissement, a-t-on appris hier de sources proches du dossier.

Vivendi est proche d'un accord de principe avec la filiale de médias de General Electric, mais le consortium formé par Edgar Bronfman fils reste pour l'instant dans la course, ont précisé ces sources.

« Je pense que Bronfman a fait un assez bon boulot (...) mais (...) il semble que Vivendi veuille conserver une présence sur le marché du divertissement », a expliqué l'une d'elles.

Vivendi s'est refusé à tout commentaire. Le groupe espérait initia-

lement retirer 14 milliards de dollars américains de la vente de Vivendi Universal Entertainment (VUE).

#### NBC favorite

Il a engagé la semaine dernière des discussions avec NBC et le consortium emmené par Edgar Bronfman fils, après avoir renoncé à choisir pour l'heure entre les offres qui lui avaient été soumises.

NBC fait depuis longtemps figure de favori, même si son offre inclut une part de liquidités inférieure à celle du consortium Bronfman.

Son montage aboutirait en effet à la création d'un nouveau géant des médias, dirigé par une équipe réputée, et permettrait à Vivendi Universal de rester un acteur important du marché américain.

## Accord « historique » sur les médicaments, scepticisme des ONG

Agence France-Presse

GENÈVE — Un accord « historique » sur la fourniture de médicaments clés aux pays pauvres à des conditions avantageuses a été conclu samedi à Genève à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), suscitant à la fois des espoirs de nombreux pays africains, mais aussi des doutes prononcés de la part des organisations non gouvernementales (ONG) quant à son efficacité pour soulager les millions de malades du sida, de la malaria et d'autres grandes maladies infectieuses.

Après huit mois de blocage, les 146 pays membres de l'OMC ont donné leur feu vert à l'importation par les pays pauvres de médicaments génériques pour remédier à des problèmes graves de santé publique.

L'OMC a ainsi réglé, 10 jours avant l'ouverture de la conférence ministérielle de Cancun, au Mexique (du 10 au 14 septembre), un dossier particulièrement difficile.

« Cet accord est historique pour l'OMC », a déclaré son directeur général, le Thaïlandais Supachai Panitchpakdi, qui désire ardemment un accord pour sauver la face de l'organisation avant l'ouverture de la conférence.

L'accord est une bonne nouvelle pour les Africains qui ont désespérément besoin d'avoir accès à des médicaments bon marché, a déclaré pour sa part l'ambassadeur du Kenya, M<sup>me</sup> Amina Mohamed.

Pour l'Union européenne, le commissaire Pascal Lamy a estimé qu'il a « peut-être fallu trop longtemps pour parvenir à cet accord, mais il montre que l'OMC peut répondre avec souplesse aux préoccupations des pays en voie de développement et contribuer au combat contre les maladies infectieuses ».

La Fédération internationale des entreprises pharmaceutiques (IFPMA) s'est félicitée de son côté de l'accord « équilibré » conclu à l'OMC. Ce compromis permettra de « traiter les vrais problèmes des pays les plus pauvres », a indiqué l'IFPMA.

Toutefois, plusieurs organisations non gouvernementales ont exprimé des doutes sur la portée pratique de l'accord. Médecins sans frontières (MSF) et Oxfam l'ont estimé par trop compliqué dans son application.

« C'est un marché de dupes, l'accord est trop compliqué à appliquer et légalement peu clair, les pays qui veulent en profiter doivent suivre un véritable parcours du combattant », a déclaré à l'AFP Céline Charveriat, de l'organisation Oxfam.

Selon elle, il s'agit de « 20 pages pleines de clauses compliquées, contradictoires et ambiguës », qui vont décourager les investisseurs.

« Les pays pauvres n'auront pas d'autre choix que d'acheter des médicaments au prix fort, s'ils veulent soigner leur population », a dit M<sup>me</sup> Charveriat.

Le dossier était bloqué depuis le 16 décembre 2002 par les États-Unis qui cherchaient à protéger leur industrie pharmaceutique.

Le texte adopté alors par 145 pays, sur les 146 États membres de l'OMC, a finalement été avalisé samedi.

Il est accompagné cette fois-ci d'une déclaration du président du Conseil général de l'OMC, qui indique que le système de dérogations aux accords sur la propriété intellectuelle, protégeant les brevets pharmaceutiques, sera utilisé « de bonne foi ». Diverses clauses ont été prévues pour éviter le détournement du système au détriment de la protection des brevets dans les pays riches.

Cessez de vous tourmenter. Vos désirs sont des ordres.



Propulser vers le futur



Même son prix est plus que performant : à partir de

52 500 \$\*\*

Avec le nouveau FX35 2003, ce n'est plus la peine de vous priver. • Moteur V6 à DACT de 280 chevaux maintes fois primé\* • Traction intégrale ATTESA E-TS<sup>mc</sup> • Système audio Bose<sup>md</sup> (300 watts) avec 11 haut-parleurs • Phares avant au xénon à décharge haute intensité de type projecteur • Garniture en aluminium et cuir véritable • Rideaux gonflables complémentaires pour protection latérale montée au pavillon\*\*\* • Garantie complète de 4 ans/100 000 km sur les véhicules neufs • Système de navigation Infiniti<sup>i</sup> avec base de données sur DVD et Birdview<sup>md</sup> (en option) • Système de divertissement mobile Infiniti avec écran couleur rabattable de 7 po monté au pavillon (en option) • Jantes en alliage de 20 po à 8 rayons (en option). Le nouveau FX35. Pourquoi faire des compromis ?

Infiniti.ca

#### Infiniti de Brossard

9005, boul. Taschereau  
Brossard (Québec)  
(450) 445-5799

#### Infiniti Laval

305, boul. Saint-Martin Est  
Laval (Québec)  
(514) 382-8550

#### Meridien Infiniti

4000, rue Jean-Talon Ouest  
Montréal (Québec)  
(514) 731-7977

#### Spinelli Infiniti

345, boul. Brunswick  
Pointe-Claire (Québec)  
(514) 697-5222

V O S C O N C E S S I O N N A I R E S I N F I N I T I D U G R A N D M O N T R É A L

\*Selon une comparaison de VUS 2003 (moteur V6). \*\*PDFS pour le nouveau FX35 2003. Modèle affiché : FX35 avec Ensemble tourisme à 60 000 \$. Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus. \*\*\* Voir le manuel de la propriétaire pour l'utilisation appropriée des coussins gonflables. †Option posée en usine. Ne programmez jamais le système en conduisant. Il se peut que le système GPS ne fonctionne pas correctement si la réception satellite est faible (voir le manuel de l'utilisateur du système de navigation). Il se peut également que les données cartographiques ne soient pas détaillées pour toutes les régions. Des mises à jour périodiques du DVD seront disponibles. Les concessionnaires peuvent établir leurs propres prix. Voyez votre concessionnaire Infiniti pour plus de détails.



PME

# Dans les patates depuis 30 ans



MARIE TISON



Photo ARMAND TROTTIER, La Presse

**Michel St-Arneault vient d'investir 5,5 millions de dollars pour faire passer sa production de frites à 90 millions de livres par année.**

Michel St-Arneault est dans les patates. Et fier de l'être.

« D'avoir pu implanter une usine de frites au Québec, avec des produits du Québec, et être capable de vendre sur les marchés extérieurs, pour moi, c'est une fierté », affirme Michel St-Arneault, propriétaire de l'entreprise qui porte son nom.

L'entreprise de Saint-Hubert, qui transforme des pommes de terre en frites fraîches précuites et en frites surgelées, est en pleine expansion.

Elle produit déjà 60 millions de livres de frites par année, ce qui en fait le plus important transformateur de frites fraîches et surgelées au Québec et en Ontario. Michel St-Arneault vient d'investir 5,5 millions de dollars pour faire passer cette production à 90 millions de livres. En mars prochain, un nouvel investissement de 1 million devrait permettre d'ajouter à la production une autre tranche de 25 millions de livres de frite.

Michel St-Arneault inc., qui compte présentement environ 75 employés, devrait engager une dizaine de personnes supplémentaires.

Le chiffre d'affaires de l'entreprise, d'environ 30 millions actuellement, devrait croître de 20 % au cours des deux prochaines années.

#### Une erreur

Comme bien d'autres PME, Michel St-Arneault inc. a pris naissance un peu par accident. « Tout ça part d'une erreur, l'achat d'un restaurant », raconte M. St-Arneault.

Peu de temps après avoir obtenu son diplôme universitaire en mathématiques, attiré par les affaires, M. St-Arneault achète en mai 1973 un restaurant à Pointe Sainte-Charles, à côté d'une immense usine de Northern Telecom et de ses 10 000 employés. Manque de pot, ces employés tombent en grève en juin 1973. Manque de pot encore, Northern Telecom annonce son déménagement en septembre 1973. Le restaurant s'est retrouvé vidé de ses clients.

« Pour payer mes dettes, j'ai commencé à éplucher des pommes de terre pour d'autres restaurants, raconte M. St-Arneault. Après

trois ans d'épluchage, j'ai réussi à ramasser 20 000 \$.

Il investit donc dans de l'équipement, déménage à Verdun, puis à Saint-Hubert. Vers la fin des années 80, il se rend compte que le marché du pré-pelage est limité et lance un nouveau produit, une frite fraîche, précuite, qui peut se conserver jusqu'à 21 jours sans être congelée. À l'époque, en Amérique du Nord, les frites fraîches ne pouvaient se conserver que pendant cinq jours.

En 1994, Michel St-Arneault inc. décide de produire des frites surgelées pour pouvoir percer les marchés étrangers.

La stratégie a payé. L'entreprise réalise maintenant environ 48 % de son chiffre d'affaires au Québec et en Ontario, 45 ou 46 % aux États-Unis, 5 % au Mexique et le reste dans les Antilles et aux Philippines.

Maintenant, Michel St-Arneault lorgne l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et, dans une moindre mesure, l'Asie.

« Le marché de la frite n'est pas en évolution en Amérique du Nord, il est plutôt stable, rappelle-t-il. Par contre, l'Amérique du Sud est en développement, les pays de l'Est sont en développement. Ce sont des régions qui pourraient absorber la production d'Amérique du Nord. »

Avec ses pommes de terre tout en longueur, qui permettent de belles frites bien longues, et ses critères élevés en matière sanitaire, le Canada est le deuxième exportateur de frites surgelées au monde, après les Pays-Bas.

Michel St-Arneault inc. doit cependant faire face à des concurrents canadiens de taille, soit Maple Leaf, McCain et Cavendish. L'entreprise de Saint-Hubert a donc décidé de se trouver un créneau entre les grands acteurs et les toutes petites entreprises.

« La plupart des acteurs majeurs se concentrent sur les gros distributeurs, note M. St-Arneault. Pour nous, un distributeur moyen, c'est un acteur important. Jusqu'ici, cette stratégie a bien fonctionné. »

Michel St-Arneault inc. vise notamment le commerce de détail, par l'entremise de produits maison, de même que la restauration et l'hôtellerie.

#### Le dollar canadien

Ces dernières années, l'entreprise a été favorisée par la faiblesse de la devise canadienne. M. St-Arneault a cependant refusé de s'endormir sur ses lauriers.

« Ça faisait longtemps que je me disais

que le dollar allait revenir à des niveaux plus élevés et que ce serait difficile de concurrencer, dit-il. Nous avons donc investi pour être à la fine pointe de la technologie, ce qui nous permet maintenant de continuer. »

Michel St-Arneault inc. a toutefois dû faire face à un défi de taille au cours des dernières années : l'approvisionnement. « Notre problème, c'est que nous ne savions pas si le marché de la production de la pomme de terre pouvait suivre notre croissance », dit M. St-Arneault.

Alors que, dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, 52 % de la production de pommes de terre est destinée à la transformation, au Québec, cette proportion n'est que de 25 à 30 %. Ce qui forçait le transformateur de Saint-Hubert à s'approvisionner au Manitoba et au Nouveau-Brunswick.

M. St-Arneault a toutefois organisé rencontres sur rencontres avec les producteurs québécois et leur fédération, ce qui a entraîné un certain nombre de changements dans la production de la pomme de terre. « Pour l'année prochaine, 80 % de nos besoins seront comblés au Québec », se réjouit-il.

Dans quelques années, Michel St-Arneault inc. devrait d'ailleurs déménager dans la région de Québec afin d'être plus près de son noyau de fournisseurs.

L'entrepreneur de 54 ans a également voulu régler un autre problème qui touche souvent les PME, la relève, en établissant un plan avec une firme de l'extérieur. Ça s'annonce bien : deux fils de M. St-Arneault travaillent déjà dans l'entreprise et une fille devrait éventuellement se joindre à l'équipe.

« C'est un beau défi, s'assurer que la compagnie va rester, affirme M. St-Arneault. Il y a tellement d'entrepreneurs qui ne savent pas ce que leur entreprise va devenir. »

#### Michel St-Arneault Inc.

- › Année de fondation : 1973
- › Activités : Transformation de pommes de terre
- › Propriétaire : Michel St-Arneault
- › Chiffre d'affaires : 30 million de dollars
- › Nombre d'employés : 75
- › Siège social : Saint-Hubert
- › Adresse Internet : [www.qualifreeze.com](http://www.qualifreeze.com)

# FESTIVAL D'ÉTÉ NISSAN



## SENTRA 1.8 2004

Location à partir de

# 179\$

/MOIS<sup>†</sup>

Comptant initial de 1525 \$  
(transport et préparation compris)

Achat à partir de

# 15 598\$\*\*

PDSF

# 2,8%\*

Financement à l'achat

- Siège du conducteur à 8 réglages
- Moteur 1,8L de 126 chevaux
- Pneus toutes saisons de 15 po
- Barres stabilisatrices avant et arrière
- Coussins gonflables
- Dossier arrière rabattable 60/40
- Et beaucoup plus!

Et pour 20\$ de plus/mois<sup>††</sup>

- obtenez:
- Climatiseur
  - Radio AM/FM stéréo 100 watts avec lecteur CD
  - Essuie-glaces à balayage intermittent



<sup>†</sup>Location de 48 mois pour la Sentra 1.8 2004 (C4LG54 AA00). <sup>††</sup>Location de 199 \$ par mois pour 48 mois pour la Sentra 1.8 2004 «Option Plus» (C4LG54 BK00). Pour les deux offres de location, acompte ou échange équivalent de 1525 \$. Limite de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement et dépôt de garantie équivalent à un versement mensuel, toutes taxes comprises, requis à la livraison. Assistance routière 24 h. Taxes, immatriculation, assurances, obligations sur pneu neuf, frais d'enregistrement RDPRM et frais du concessionnaire en sus sur toutes les offres de location ou d'achat. Sur approbation du crédit. \*Taux de financement de 2,8 % à l'achat pour les termes jusqu'à 36 mois. Offre d'une durée limitée. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix moindre. \*\*PDSF de la Sentra berline 1.8 à boîte manuelle (C4LG54 AA00). Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Nissan, le logo Nissan, la signature «Découvrir...» et le nom du modèle Nissan sont des marques de commerce Nissan.



## COMMERCE DE DÉTAIL

# Augmentation des ventes de crème glacée malgré une hausse des prix



LAURIER CLOUTIER

Le prix de la crème glacée a augmenté de plus de 20 % ces dernières années en dépit d'une baisse, souvent de plus de 30 %, de la quantité de crème parmi les ingrédients, ce qui réduit pourtant les coûts de fabrication.

Statistique Canada a calculé que, de 1995 à 2002, les prix de la crème glacée ont grimpé de 19 %, tandis que ceux des produits laitiers n'augmentaient que de 15 %, souligne François Bertrand, porte-parole de la Fédération des producteurs de lait du Québec. Par ailleurs, les prix du lait et du gras de lait ont monté de 5 % l'hiver dernier, ce qui influe sur le prix de la crème glacée, déclare Denis Chagnon, copropriétaire de la Laiterie Chagnon, de Waterloo.

Malgré tout, les ventes de crème glacée « ont été plus intéressantes cet été qu'en 2002, même si le temps n'a pas toujours été de notre côté », ajoute Denis Chagnon. La Laiterie Coaticook a haussé ces ventes de « 10 % cet été, parce qu'on agrandit notre marché d'année en année », déclare le propriétaire, Jean Provencher, qui va doubler la superficie de son usine.

Les Québécois auraient dû vérifier les prix de leur crème glacée à leur supermarché cet été. Les rabais de la semaine pour la crème glacée étaient rares. Il est trop tôt pour trouver des statistiques vérifiées sur les prix et les ventes, mais la

tendance à la hausse des prix reste bien ancrée sur le marché.

Ceux qui vérifient les ingrédients sur leur contenant de crème glacée constatent, par ailleurs, que les laiteries leur en refilent souvent avec moins de crème, remplacée par des « substances lactiques modifiées » importées, qui coûtent « de 35 à 40 % moins cher », selon un expert de l'industrie qui exige l'anonymat.

« Souvent, les ingrédients d'une marque changent, mais pas nécessairement le prix », selon François Bertrand. « Cette réduction de coûts n'a pas encore été transférée aux consommateurs », reconnaît M. Bertrand, qui assure que les fermiers membres n'ont pas empêché des profits faramineux cet été à la suite de la hausse du prix. La preuve ? Le prix payé aux producteurs de lait du Québec est déterminé à l'avance une fois l'an. Surtout, la crème glacée provient maintenant de grosses usines de l'Ontario détenues par des multinationales qui appartiennent « au moins 80 % du marché du Québec », selon Jean Provencher.

Représentant les 60 transformateurs laitiers, Pierre Nadeau, président du Conseil de l'industrie laitière du Québec, confirme que les multinationales européennes Nestlé et Unilever contrôlent le marché local de la crème glacée. M. Nadeau n'est pas surpris par ailleurs que les producteurs laitiers fassent tout un plat avec les substances lactiques modifiées. « Ça les rend nerveux et très agressifs. » Pourtant, il ne s'agit que d'huile de beurre, soit une concentration de matières grasses de lait, à laquelle on ajoute du sucre, explique M. Nadeau. « Ça n'a pas la même onctuosité, ni le

même goût », estime Denis Chagnon.

Un spécialiste de la fabrication, sous le couvert de l'anonymat, attribue la hausse des prix aux trois grandes chaînes de supermarchés : elles « dictent les prix ». Voilà : les fermiers renvoient la balle aux fabricants qui accusent les supermarchés.

Après les vagues de concentration des laiteries, durant les années 60 et 90 en particulier, il ne reste plus que six fabricants québécois de crème glacée, dont Lambert, Aliments Lebel, Laiterie de La Baie et Ital Gelati. La marque Québon est passée d'Agropur à Natrel durant les années 80, puis à Unilever qui a fermé l'usine à la fin des années 90. « Les périodes creuses ont provoqué des rationalisations », selon Pierre Nadeau.

« Il y a peu de fabricants qui peuvent donner la crème à titre de premier ingrédient », déplore Denis Chagnon. « La bonne crème glacée à prix populaire d'environ 4 \$ provient des petites laiteries », assure-t-il. « Nestlé et Unilever occupent la majeure partie de l'espace au supermarché et continuent de vendre leur crème glacée sous des marques comme Québon, ce qui laisse croire à des produits du Québec. C'est trompeur. On a du travail d'information à faire auprès du consommateur », reconnaît Denis Chagnon.

Jean Provencher vend sa crème glacée en Estrie et en Montérégie, comme Denis Chagnon, mais aussi à Montréal et à Québec, dans des contenants à l'ancienne. « Quand les consommateurs découvrent nos produits, ils en redemandent. Ça leur rappelle d'anciennes saveurs. »



Pierre Nadeau, président du Conseil de l'industrie laitière du Québec, confirme que les multinationales européennes Nestlé et Unilever contrôlent le marché local de la crème glacée.

## Déluge d'ouvertures d'Atmosphère

Un 13<sup>e</sup> magasin en 22 mois

LAURIER CLOUTIER

LE GROUPE Forzani-Sports Experts ouvre demain, aux Galeries d'Anjou, son 13<sup>e</sup> magasin de sports de plein air Atmosphère en 22 mois. Stéphane Roy, directeur de la bannière Atmosphère, prévoit encore quatre ouvertures l'an prochain.

Deux de ces Atmosphère ont repris des locaux de L'Aventurier, la chaîne de huit magasins qui a fermé au début de l'année. Sept des 13 Atmosphère sont en outre combinés à des Sports Experts agrandis. C'est le Groupe Goulet-Veilleux qui ouvre l'Atmosphère franchisé d'Anjou, reprenant tous les locaux délaissés par un Maxi. Depuis septembre 2002, le copropriétaire, Paul-André Goulet, a un autre Atmosphère au Mail Champlain, dans l'arrondissement de Brossard, qui a pris la place d'un supermarché Metro.

Goulet-Veilleux détient ainsi huit magasins, dont six Sports Experts, de 10 000 à 45 000 pieds carrés. Celui de la rue Sainte-Catherine demeure le plus grand. À Anjou, les deux magasins jumelés occupent 40 000 pieds carrés, dont 10 000 pieds pour l'Atmosphère.

La demande du marché demeure solide, malgré le ralentissement économique depuis six mois, et la clientèle répond bien, déclare Paul-André Goulet. « La vente de déménagement des deux Sports Experts d'Anjou a dépassé nos espérances de 50 %. Malgré la guerre en Irak, la pneumonie atypique et le recul du tourisme, nos commerces ont une belle augmentation des ventes, qui va jusqu'à doubler parfois. Le Groupe Forzani se démarque de la concurrence par une hausse des revenus des magasins comparables ouverts depuis un an. Après quelques ajustements, les résultats des Atmosphère sont très bons. »

Après ces investissements importants, dont le montant total n'a pas été dévoilé, la compagnie familiale Goulet-Veilleux « consolidera ses acquis. Notre succès repose sur un bon contrôle des dépenses et une croissance bien dosée. Il faut saisir les occasions d'affaires mais ne pas mettre l'avenir en péril », explique M. Goulet. À Anjou, le nombre d'emplois augmente de 25 à 30 %.

Outre sept Atmosphère dans la



Photo ARMAND TROTTIER, Archives La Presse ©

Paul-André Goulet, du Groupe Goulet-Veilleux.

région de Montréal, le groupe Sports Experts en a dans les arrondissements de Chicoutimi et de Sainte-Foy, au centre commercial Le Bourgneuf de Québec et à Saint-Sauveur. Le premier a ouvert ses portes à Sainte-Foy, le 24 octobre 2001.

### DATES D'ASSEMBLÉE

Données fournies par la société émettrice par l'entremise de LA CAISSE CANADIENNE DE DÉPÔT DE VALEURS LTÉE

\* Modifications aux renseignements déjà publiés.  
A = annuelle; S = spéciale; G = générales;  
X = supplémentaire; E = extraordinaire.

Raison sociale	Date insc.	Date d'ass.	Type d'ass.
Absolute Software Corporation	13 oct.	12 nov.	A
Academy Explorations Limited	15 sept.	23 oct.	AS
Alchemy Ventures Ltd	12 sept.	30 oct.	AG
Altachem Pharma Ltd.	17 sept.	30 oct.	AGS
Altamira Balanced Fund	16 sept.	28 oct.	S
Altamira Global Diversified	16 sept.	28 oct.	S
Blue Diamond Mining Corp	9 sept.	17 oct.	AGE
BW Technologies Ltd	15 sept.	16 oct.	AS
Conquest Ventures Inc	9 sept.	17 oct.	AG
Dimethad Research Inc	15 sept.	21 oct.	AS
Engenuity Technologies Inc.	3 oct.	6 nov.	AG
Grandfield Pacific Inc.	10 sept.	20 oct.	AG
Grey Island Systems Int'l Inc	18 août	2 oct.	S
Great Southern Enterprise Corp	3 sept.	30 sept.	E
International Curator Resource	7 août	25 sept.	AS
JDS Uniphase Corporation	15 sept.	6 nov.	A
Kinbauri Gold Corp	3 oct.	21 nov.	AS
LYRtech inc.	16 sept.	22 oct.	AS
Moydow Mines International	12 sept.	15 oct.	AS
National Challenge Systems Inc	15 sept.	20 oct.	AG
Noront Resources Ltd.	16 sept.	30 oct.	AG
Primary Metals Inc	15 sept.	23 oct.	AG
Provenor Inc.	29 août	10 oct.	AS
Shellcase Ltd.	2 sept.	7 oct.	GE
Shoreham Resources Ltd	12 sept.	28 oct.	AG
Sidon International Resources	15 sept.	20 oct.	AG
Skyline Gold Corporation	25 sept.	30 oct.	AG
Solana Petroleum Corp	10 sept.	24 oct.	AG
Spacelife Woods Inc	10 sept.	10 oct.	AGS
Stealth Minerals Limited	17 sept.	17 oct.	A
Systech Retail Systems Inc	24 sept.	31 oct.	AS
Templar Resources Corporation	12 sept.	27 oct.	AGE
The Great Eastern Corporation	3 oct.	19 nov.	AG
Tunedo Resources Ltd	18 sept.	23 oct.	AG
Vinson Biotech Inc.	25 août	24 sept.	AS

## HEC MONTRÉAL

CENTRE DE PERFECTIONNEMENT



Marcel Côté  
Bacc. ès Arts, Laval;  
L.Sc.comm., HEC Montréal;  
M.B.A., Chicago

### Savoir gérer ses activités prioritaires : les transformer en résultats concrets

9 et 10 octobre 2003 de 9 h à 17 h

En tant que gestionnaire ou professionnel, vous êtes à la recherche de la vingt-cinquième heure. Ce séminaire vous amènera à relever un défi de taille en améliorant votre performance quotidienne en focalisant sur les activités qui vous rapportent le plus et en les transformant en résultats concrets.

M. Côté est professeur titulaire honoraire à HEC Montréal.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/sgap.htm>



Michel Gaulin  
M.B.A. HEC Montréal

### Mieux planifier et gérer les assortiments de produits et de services : gestion par catégorie, achats, négociation, marges de profit

NOUVEAU

14 et 15 octobre 2003 - 9 h à 17 h

À titre de détaillant ou de fabricant, vous devez offrir « le bon produit, au bon moment, en bonne quantité et au bon prix ». Voilà l'essence même de ce séminaire qui présente les ingrédients essentiels à une planification et à une gestion des assortiments de produits réussies.

M. Gaulin est président d'une firme de consultation spécialisée en commerce de détail, distribution et marchandisage.

[www.hec.ca/cphec/programmes/mpga.htm](http://www.hec.ca/cphec/programmes/mpga.htm)



Louise Lachapelle  
M.Sc.(communication),  
U. de Montréal

Suzanne Laberge  
B.A.(français moderne),  
Collège Sainte-Marie;  
B.A.(français et linguistique), UQAM

### Mieux communiquer avec son auditoire : parler en public ou vendre une idée

14, 15 et 20 octobre 2003 - 9 h à 17 h

Développez votre capacité d'informer, d'influencer une décision, de motiver, d'inciter à l'action. La maîtrise de l'expression orale est indispensable au succès d'une carrière de gestionnaire.

Mme Lachapelle est chargée de cours en communication à HEC Montréal et intervient à titre d'experte-conseil dans les entreprises depuis 1980.

Mme Laberge est surtout connue du public québécois pour son travail de journaliste présentatrice au service de l'information de la Société Radio-Canada.

M. Paradis, chargé de formation à HEC Montréal donnera deux heures de formation sur le support visuel informatique.

[www.hec.ca/cphec/programmes/mcaa.htm](http://www.hec.ca/cphec/programmes/mcaa.htm)



Eugène Roditi (animateur principal)  
B.Eng., McGill

Gladys Daoud (animatrice d'ateliers)  
M.B.A., McGill

Aucune formation n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de HEC Montréal

(514) 340-6001

SESSIONS INTRA-ORGANISATIONNELLES

Ces programmes peuvent être adaptés et offerts dans votre entreprise.





# LA VENTE D'ÉTÉ HONDA

# C'EST LE TEMPS DE ROULER EN Honda



Berline ou Coupé Civic DX 2003

Prix de location

# 189 \$\*

par mois pour 48 mois  
sur la Berline ou le Coupé Civic  
**Incluant 96 000 km**

Transport et préparation inclus en location seulement

Notre taux de location

# 3,8 %

# 0 \$

dépôt de sécurité



Coupé Civic Si 2003  
Illustré



Civic Édition  
30<sup>e</sup> Anniversaire

OUI, ON A FAIT  
LE PLEIN 

Tous les véhicules Honda sont livrés avec un réservoir plein.



L'ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES HONDA DU QUÉBEC

**HONDA**

POUR OBTENIR L'ADRESSE D'UN CONCESSIONNAIRE PRÈS DE CHEZ VOUS, VISITEZ LE [www.honda.ca](http://www.honda.ca) OU COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9.

Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. \*Cette offre porte sur les berlines Civic DX 2003 (modèle ES1513PX) et les coupés Civic DX 2003 (modèle EM2113P) neuves, à l'exception de l'Édition Sport. Versement mensuel de 189 \$, pendant 48 mois pour un total de 11 058 \$ pour les berlines Civic DX 2003 (modèle ES1513PX) et de 11 192 \$ pour les coupés Civic DX 2003 (modèle EM2113P). Versement initial de 1 986 \$, ou échange équivalent, première mensualité exigible pour les berlines Civic DX 2003 (modèle ES1513PX). Versement initial de 2 120 \$, ou échange équivalent, première mensualité exigible pour les coupés Civic DX 2003 (modèle EM2113P). Programme 0\$ comptant également offert. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation et assurances en sus. Option d'achat au terme de la location offerte moyennant un supplément. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Offre d'une durée limitée. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Photo à titre indicatif.





## À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

# Combien de fonds doit-on détenir?



**YVES BOURGET**  
FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Tous les conseillers recommandent de diversifier nos placements, mais les détenteurs de fonds communs de placement ne savent trop combien de fonds ils doivent posséder pour assurer la meilleure diversification.

Si les analystes en fonds interrogés par *La Presse Affaires* ne s'entendent pas sur un nombre optimal de fonds qui devrait composer un portefeuille, ils sont tout à fait d'accord pour dire qu'un trop grand nombre de fonds garantit presque automatiquement une performance inférieure aux indices.

« À mon avis, de trois à cinq est le nombre optimal de fonds. Avoir plus de cinq fonds engendre trop de chevauchements dans le contenu des fonds. Mais un investisseur sophistiqué peut avoir plus de cinq fonds s'il investit dans les fonds spécialisés (sectoriels). Cependant, un investisseur avec une petite somme peut très bien investir dans un

seul fonds, un fonds de répartition d'actifs », affirme Suzie Rachel-Michaud, présidente de SRM Consultants.

C'est aussi l'avis de Dan Hallett, président de Dan Hallett and Associates, une firme de recherche sur les fonds. « On peut très bien défendre l'idée d'un seul fonds équilibré contenant des titres à revenu fixe et des titres de participation canadiens et étrangers pour un portefeuille allant jusqu'à 30 000 ou 40 000 \$. Le fonds Mawer canadien équilibré épargne-retraite est un bon exemple de ce type de fonds », précise-t-il.

### Un portefeuille personnalisé

Outre la taille du portefeuille, le besoin de personnaliser le portefeuille est certainement la raison principale pour avoir plus d'un fonds. Certains investisseurs préfèrent détenir des titres à revenu fixe eux-mêmes et n'ont donc pas d'intérêt pour un fonds équilibré. Par ailleurs, le fait de détenir une partie de son argent dans des régimes à imposition différée (REER, FERR, etc.) et l'autre partie à l'extérieur de ces régimes pourrait forcer le choix de différents fonds, d'abord parce qu'il est préférable de détenir des titres versant des intérêts à l'intérieur de tels régimes et ensuite parce que certains fonds ont des distributions de gains en capital élevées. Sans compter le désir bien naturel de posséder le « meilleur » fonds d'actions canadien, le « meilleur » fonds d'actions étranger, etc.

Cela dit, en admettant que l'on veuille un fonds d'obligations, on peut se débrouiller avec deux fonds, en admettant que le fonds d'actions canadien ait un pourcentage de contenu étranger élevé. Si ce n'est pas le cas, il faudra au moins trois fonds. Mais selon Raynor Burke, analyste en fonds communs pour la Financière Banque Nationale, c'est plus la diversification par style de gestion que le nombre de fonds qui compte. C'est pourquoi il recommande de détenir au moins deux fonds d'actions canadiens gérés selon des styles différents.

Notons que, dans une étude publiée en 1999, Nabil Khoury, professeur de finance à l'Université Laval, avait démontré que le nombre optimal de fonds d'actions et de dividendes canadiens nécessaire pour faire baisser la valeur à risque d'un portefeuille à son minimum s'élevait à cinq.

« La plupart des portefeuilles que je construis contiennent six fonds de tout genre, et je situe ma limite supérieure à huit. Je suggère souvent d'inclure dans ce nombre des fonds d'actifs réels (or ou immobilier) », remarque M. Hallett.

Quant à M. Gauthier, il considère les fiducies de revenu comme une classe d'actifs à part et suggère l'inclusion d'un fonds pour les représenter le cas échéant. L'ajout d'un fonds de petites capitalisations est assez fréquent. « Pour la vaste majorité des investis-

seurs, six ou sept fonds feront l'affaire », pense-t-il.

« Le problème de bien des investisseurs n'est pas qu'ils ont peu de fonds, mais bien qu'ils en ont trop. Il n'y a strictement aucune justification pour en détenir plus que 10. Vous ne faites que créer des dédoublements », tranche M. Gauthier, rappelant qu'il a déjà vu des portefeuilles de 40 fonds !

« Le danger dans un contexte canadien est de se retrouver avec un portefeuille de fonds qui couvrent une si grande proportion des titres en circulation qu'il devient presque un indice boursier, mais avec les frais des fonds gérés activement et sans l'efficacité fiscale ! Le risque de performance inférieure à l'indice en raison des frais de gestion et des impôts élevés », note M. Hallett.

Anthony Corona, analyste chez FundMonitor.com, ne recommande pas plus de 10 fonds non plus. « Autrement, vous courez le risque d'avoir des contenus similaires. Et si vos fonds se comportent tous de la même manière, cela augmente le risque du portefeuille en termes de fluctuations. Il faut surtout s'assurer d'avoir une bonne diversification entre les différentes catégories d'actifs (actions canadiennes, étrangères, obligations canadiennes, internationales, etc.) et les styles de gestion plutôt que d'avoir plusieurs fonds concentrés dans la même catégorie d'actifs », souligne-t-il.

# Condo : on achète ou on loue ?



**MICHEL GIRARD**  
COURRIER

**Q** Je suis indécise pour l'achat d'un condo à Montréal. Je travaille à Montréal depuis un an. Nous louons, mon conjoint et moi, un studio très bien situé, parfait pour nous avec tous les avantages, stationnement intérieur, proximité du travail, air climatisé, propreté, etc. Cela nous coûte 635 \$ par mois.

Nous avons également une maison à Sainte-Adèle. Nous ne voulons pas la vendre. Nous y allons tous les week-ends. Elle est payée. Notre situation à Montréal est récente. Donc, nous ne prévoyons pas de changement spectaculaire d'ici quelques années.

Sauf que payer un loyer par rapport à acheter, ça me tracasse. Notre revenu est de 150 000 \$. Nous prendrons notre retraite dans cinq ou sept ans avec chacun un fonds de pension de notre employeur et nous avons des REER personnels. Nous ne voulons pas utiliser notre capacité d'emprunt, nous ne voulons pas de dette. Nous voulons la liberté financière sans tracas. Mais un loyer pendant cinq ans... ça me tracasse. Que faire ?

Michèle B.

**R** Première question à régler : pour une

somme de 635 \$ par mois, êtes-vous capable de trouver et d'acheter un condo aussi intéressant que le studio actuellement loué ? J'en doute fortement.

Quand on achète un condo, on doit payer annuellement des taxes foncières et des frais de condo, en plus de voir nous-mêmes à l'entretien et aux réparations. Supposons que ces frais totalisent 4800 \$ par année. C'est donc une somme de 400 \$ par mois qui devra être déboursée de votre poche en tant que propriétaire d'un condo. Vous n'avez pas encore versé un cent de paiement hypothécaire. Pour votre gouverne, sachez qu'une hypothèque de 100 000 \$, à 6 % d'intérêt, dont l'amortissement est échelonné sur 25 ans, coûterait en remboursement de capital et intérêt un montant de 639,81 \$ par mois. Sur les 191 943 \$ que vous aurez



Photo MARTIN CHAMBERLAND, La Presse ©

**Il ne faut pas oublier que quand on achète un condo, on doit payer annuellement des taxes foncières et des frais de condo, en plus de voir nous-mêmes à l'entretien et aux réparations.**

déboursés en 25 ans, une somme de 91 943 \$ aura été versée en frais d'intérêt. Cela représente un débours de 306,48 \$ par mois à titre de frais d'intérêt. Si on additionne les frais de condo, plus les frais d'intérêt, on est déjà 706 \$ par mois.

Même si on n'a pas encore ajouté le moindre cent d'entretien et de réparation pour le condo, on peut dire en arrondissant les coins qu'à 635 \$ par mois de loyer, cela équivaut approximativement au prix que vous coûterait un condo de 100 000 \$ amorti sur 25 ans. Je reviens à ma question initiale : êtes-vous capable de trouver un condo aussi accommodant que le studio loué actuellement à 635 \$ ? Bien entendu, un condo acheté peut prendre de la

valeur au fil des années. Mais il faut qu'il soit dans un endroit en demande. Maintenant, si devenir propriétaire de votre appartement vous donne l'impression de bénéficier d'une meilleure qualité de vie, cela a de toute évidence une « valeur » non négligeable.

## Renseignements sur les obligations

**Q** Comment faisons-nous pour obtenir les taux des « bons » du Canada, ventilés sur plusieurs dates d'échéance ?

Robert A.

**R** Si vous parlez des obligations d'épargne et des obligations à prime du Canada, vous pouvez trouver les renseignements sur les différentes émissions encore en circulation en consultant le site Internet suivant : [www.csb.gc.ca/fr](http://www.csb.gc.ca/fr).

Si vous désirez parler des obligations négociables émises sur le marché obligataire par le gouvernement du Canada, vous pouvez avoir une foule de données en visitant le site Internet de la Banque du Canada : [www.banqueducanada.ca/fr/bonds-f.htm](http://www.banqueducanada.ca/fr/bonds-f.htm)

Si vous voulez par contre acheter ou vendre des obligations négociables du gouvernement du Canada, il faut idéalement passer par l'entremise d'un courtier en valeurs mobilières. Notez que les maisons de

courtage de plein exercice sont généralement les mieux placées pour vous obtenir un bon prix côté obligations négociables.

## Un titre de biotech spéculatif

**Q** Je possède 1100 actions de Thératechnologies (th) depuis environ sept ans. Mon prix moyen à l'achat a été de 3,25 \$. Ce titre a déjà atteint un sommet de près de 14 \$ il y a environ 18 mois. Depuis, le titre s'échange entre 5,50 \$ et 6,50 \$. Mon courtier de la Financière Banque Nationale voit ce titre à 15 \$ d'ici la fin de l'année. Qu'en pensez-vous ?

R.G.

**R** Tant mieux si votre courtier a raison. Je le trouve particulièrement optimiste, à l'instar d'ailleurs de plusieurs analystes de firmes de courtage qui « suivent » Thératechnologies. Actuellement, l'action de ce titre du secteur de biotechnologie se négocie à 5,60 \$. Pour atteindre les 15 \$, il va falloir une méchante bulle spéculative... pour gonfler à bloc les titres de biotechnologie. Bonne chance !

## Encore les frais bancaires

**Q** Surprise ! Je reçois mon compte Marge de Crédit Personnelle (MCP) et je remarque des frais de 21,82 \$ pour des chèques qui, auparavant, m'étaient fournis gratuitement. De plus, ces frais étant chargés dans mon compte de MCP, ils portent intérêt.

La BMO (Banque de Montréal) vient de réaliser un bénéfice en hausse de 46 %. Les profits grimpent et on continue de gruger tout ce que l'on peut. La BMO me charge des frais avec intérêt, pour me fournir des chèques dont les sommes porteront intérêt ! Je ne me rappelle pas d'avoir été avisé de ce changement par écrit.

Robert Murphy, Laval, 67 ans

**R** Comme vous le mentionnez, la Banque de Montréal vient de déclarer des bénéfices en forte hausse. Grâce à quoi ? Grâce notamment aux augmentations de frais bancaires qu'elle facture à ses clients. Vous pouvez contester et changer de banque... Le hic ? Encore faudra-t-il trouver une institution bancaire moins gourmande que la Banque de Montréal.

## Prêt Hypothèque Inversée

### Le prêt sur la valeur nette d'une maison vu par les aînés.

Les prêts sur la valeur nette d'une maison sont pour les aînés une manière réaliste d'accéder à de l'argent additionnel. Une ligne de crédit garanti, un prêt garanti par la maison ou une hypothèque conventionnelle exigent tous des paiements mensuels. Or, il est possible que vous ne puissiez inclure ces paiements dans votre budget actuel ou que ces derniers deviennent trop lourds si votre situation financière changeait.

Conçu en fonction de la situation financière particulière des aînés canadiens, le prêt hypothécaire inversée du PCRR offre une combinaison de protections et de garanties inégalées par n'importe quelle autre forme de prêt sur la valeur nette d'une maison.

- Les propriétaires âgés de 62 ans et plus peuvent toucher de 10 % à 40 % de la valeur nette de leur maison, exempt d'impôt.
- Aucun remboursement requis tant que le conjoint survivant vit dans la maison.
- On ne vous demandera jamais de déménager ou de vendre la maison pour rembourser le prêt.\*
- Vous pouvez rembourser l'intérêt accumulé chaque année.
- Comme mesure de protection, le montant à rembourser ne dépassera jamais la juste valeur marchande de la maison au moment de sa vente, ce qui protège le reste de votre actif.

C'est une stratégie qui vaut la peine d'être discutée.

**Demandez une estimation aujourd'hui même.**

**Appelez au 1-877-538-2447**



PROGRAMME CANADIEN  
DE REVENU RÉSIDENTIEL

Hypothèque Inversée

\* Tout comme les autres hypothèques, ce prêt est sous réserve du règlement de l'impôt foncier, des primes d'assurances incendie des frais de copropriété et d'entretien et de l'entretien général de la propriété.



«**L**a blague finit et c'est là où la magie commence» puisque, en unissant leurs connaissances, les trois concepteurs ont créé un véhicule comme aucun autre sur la route – ils ont créé la Chrysler Pacifica.

La Chrysler Pacifica est une combinaison des meilleurs éléments des véhicules qui l'ont précédée : le confort et la polyvalence de la mini-fourgonnette, le plaisir de conduire d'une berline et l'agilité des VUS.

Ce n'est pas une mini-fourgonnette, ni une berline ni un VUS, mais une brillante combinaison des trois.

#### Le confort :

*L'alchimie du bon sens et de l'élégance*

Nous avons passé 20 ans à perfectionner la mini-fourgonnette la plus populaire du pays au point de vue de la satisfaction des passagers et nous avons appliqué ces connaissances à la Chrysler Pacifica.

Ses trois rangées de sièges luxueux procurent amplement de place pour toute la famille, et deux de ces rangées se rabattent pour fournir encore plus d'espace pour la cargaison.

Le système DVD intégré pour passagers arrière\* de même que le système ambiophonique et l'isolant acoustique de première qualité qui l'accompagnent créent un environnement qui rappelle davantage un environnement qui rappelle davantage un cinéma privé que l'intérieur d'une voiture.

Et ce ne sont pas les réglages électriques qui manquent ! Les pédales ajustables, les sièges ajustables, le contrôle de la température dans la première et la seconde rangée de sièges, et la liste s'allonge !

La Chrysler Pacifica – confort, polyvalence et style

#### Le plaisir de conduire :

*Un heureux mariage de beauté et de puissance*

L'influence de l'ingénierie allemande alliée au plaisir sensoriel d'un aménagement intérieur remarquable de la cabine et au design nord-américain rendent la conduite de la Chrysler Pacifica unique en son genre.

Son puissant moteur V6, 24 soupapes, de 3,5 L à SACT produit 250 chevaux qui permettent de remorquer jusqu'à 1585 kilos (3500 livres) et de compenser en conséquence la suspension à cinq bras et le correcteur d'assiette automatique à l'arrière. Avec toute cette puissance, on pourrait s'attendre à ce que la Pacifica se conduise comme un camion. Mais grâce à sa technologie Autostick<sup>MD</sup>, sa suspension indépendante aux 4 roues et sa servodirection répondant du bout des doigts, elle est aussi agréable à conduire qu'une grande berline européenne.

La beauté de la conduite de la Pacifica, quant à elle, réside dans son équipement.

Un changeur de six CD/DVD intégré au tableau de bord\* avec commandes audio sur le volant permet au conducteur de garder les yeux sur la route.

Le conducteur baigne littéralement dans le son grâce à l'ambiophonie des sept haut-parleurs de qualité supérieure. De plus, le système de navigation\* unique en son genre est situé dans le bloc d'instruments. Il vous assure de ne plus perdre votre

chemin (dommage, compte tenu du plaisir qu'on a à conduire une Pacifica).

La Chrysler Pacifica – puissance, contrôle et luxe

#### La sécurité :

*Une grande maîtrise pour une tranquillité d'esprit accrue et une plus grande assurance contre les imprévus.*



Cote de sécurité NHTSA<sup>†</sup>

Au chapitre de la sécurité, les concepteurs de la Pacifica n'ont rien pris à la légère. Le premier maillon en matière de sécurité est le conducteur lui-même et les outils dont il dispose. La Pacifica possède donc tout un arsenal de mécanismes de

contrôle de la sécurité pour que le conducteur soit en pleine maîtrise de son véhicule en tout temps : transmission intégrale, freins à disque antiblocage, suspension arrière avec correcteur automatique d'assiette, système de contrôle de la pression des pneus et phares de haute intensité\*. Malheureusement, vous n'avez aucun contrôle sur les autres conducteurs et c'est là que votre police d'assurance entre en jeu.

Le conducteur et le passager avant sont protégés par des sacs gonflables à déploiement multimode. Le conducteur dispose également d'un protège-genoux gonflable. De plus, les trois rangées de passagers sont munies de rideaux gonflables latéraux. Pas étonnant que, seulement quelques semaines après sa mise

en marché, la Pacifica obtienne une cote de cinq étoiles lors de tests de collision de la NHTSA<sup>†</sup> – la plus haute cote de sécurité du gouvernement américain.

La Chrysler Pacifica – l'intégrité d'un vrai design

#### Le financement :

*Grâce aux Services financiers Chrysler Canada, vous retournerez à la maison au volant de votre Pacifica<sup>‡</sup>.*

Jusqu'à maintenant, tous ceux qui ont fait un essai routier à bord de la Chrysler Pacifica ont été enchantés. Comme il n'y a rien de

UN CONCEPTEUR DE  
MINI-FOURGONNETTE,  
UN CONCEPTEUR DE BERLINE  
ET UN CONCEPTEUR DE VUS  
SONT SUR UNE ÎLE DÉSERTE...



#### CARACTÉRISTIQUES

- Trois rangées de sièges luxueux
- Sièges baquets intermédiaires chauffants, inclinables et ajustables avant et arrière
- Système vidéo DVD pour passagers arrière avec système ambiophonique numérique Infinity Intermezzo 5.1\*
- Hayon à commande électrique\*
- Hauteur d'entrée confortable
- Rideaux gonflables latéraux à toutes les places
- Sièges rabattables pour former un plancher plat
- Système de navigation exclusif à affichage intégré au bloc d'instruments\*
- Moteur V6 de 3,5 L à SACT de 250 chevaux avec Autostick<sup>MD</sup>
- Plancher de chargement rabattable à plat
- Transmission intégrale\*
- Garantie de 7 ans ou 115 000 km sur le groupe motopropulseur et assistance routière 24 heures sur 24
- La plus haute cote de sécurité en matière de protection en cas de collision frontale et latérale accordée par le gouvernement américain<sup>†</sup>
- Mémoires des configurations des pédales, de la radio, des rétroviseurs et du siège du conducteur

mieux que de faire ses propres expériences, nous vous invitons donc à passer à l'action et à vérifier par vous-même la véracité de nos dires.

Faites l'essai d'une Pacifica et, pendant que vous jugerez par vous-même ce qui la distingue de tous les autres véhicules, nous vous proposerons un forfait de financement très concurrentiel à 3,8% pour une période de 60 mois<sup>§</sup>, qui pourrait bien s'avérer être l'ultime excuse dont vous aviez besoin.

La Chrysler Pacifica – la tentation abordable

CHRYSLER



PACIFICA

VISITEZ CHRYSLER.CA POUR TOUTS LES DÉTAILS.



\*Options disponibles. † Tests effectués par l'organisme américain National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) lors de tests de collision frontale et latérale pour la Chrysler Pacifica 2004. ‡ 3,8% de financement à l'achat jusqu'à 60 mois. Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Voyez votre concessionnaire pour les détails et les conditions. Chrysler est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada Inc.



FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

Main table containing financial data for various funds, including columns for fund names, VANPA, Chg. % Chg. \$, 1 m. % 1 an %, and performance metrics. The table is organized into multiple columns and includes sub-sections like 'SECTEUR CL F', 'CI SIGNATURE US', 'CI FONDUS (CE)', etc.



FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

Suite de la page D 9

Main table containing fund names, categories, and performance metrics (VANPA, Chg, % Chg, 1 m., 1 an, % 1 an) across various sectors like Equity, Bond, and Money Market.



FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

Suite de la page D 10

Main table containing financial data for various funds, including columns for fund names, performance metrics (VANPA, Chg. %), and other financial indicators.

Advertisement for Chrysler, Jeep, and Dodge vehicles, featuring a large image of a Dodge Durango and promotional text about financing and leasing options.

Continuation of the financial data table from the main page, listing various funds and their performance metrics.



Nerfs et muscles se coordonnent  
pour une performance exceptionnelle.

Puissance et flexibilité  
se coordonnent pour une  
performance exceptionnelle  
sous UNIX. *À la demande.*



**e**server

**Voici le nouvel eServer pSeries<sup>™</sup> 615 d'IBM à prix abordable.**

Le corps humain offre des performances exceptionnelles. Tout comme la gamme de serveurs IBM pour UNIX<sup>™</sup>. Le nouvel eServer pSeries 615 d'IBM est 110 % plus performant<sup>1</sup> que son puissant prédécesseur, et son prix de départ est réduit du tiers. Prix à partir de 8 445 \$<sup>2</sup>. En fait, il a tout pour lui : technologie POWER4+<sup>™</sup> de quatrième génération, compatibilité avec Linux<sup>™</sup>, en plus de fonctions autonomes et d'autodépannage. Le tout, à la demande. eServer : des serveurs pour les affaires *à la demande*.

**Voyez-vous l'idée?** Pour obtenir un livre blanc sur les avantages de la technologie POWER4+ et sur les offres d'IBM pour UNIX, rendez-vous à [ibm.com/eserver/p615/ca](http://ibm.com/eserver/p615/ca)

**IBM**<sup>™</sup>